# 碧霞纸品济南市场调查报告

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2025-07-06

*第一篇：碧霞纸品济南市场调查报告碧霞纸品济南市场调查报告调查时间：2024年8月15日调查地点：绿地仓储超市西格玛超市人民商场大润发历下店家乐福历下店 抽样品种及原因：洁柔国际版软抽（比较软抽包装、纸张质量）五月花有芯单卷纸（比较有芯卷纸...*

**第一篇：碧霞纸品济南市场调查报告**

碧霞纸品济南市场调查报告

调查时间：2025年8月15日

调查地点：绿地仓储超市西格玛超市人民商场大润发历下店家乐福历下店 抽样品种及原因：洁柔国际版软抽（比较软抽包装、纸张质量）

五月花有芯单卷纸（比较有芯卷纸高度、重量、纸张质量）

洁柔、维达、清风手帕纸（比较手帕纸包装、纸张质量）

洁柔面子卷纸（比较长卷纸包装、纸张质量）

各超市卖场情况：

绿地：超市环境差，纸品品种多杂，摆放不鲜明，价格低于其他超市，出现大量老货旧货。碧霞纸品品种偏少，数量不多，有包装破损、球变形等现象发生，已经采购回来等待处理。

西格玛超市（金牛公园店）：卖场冷清，纸品区位于超市二楼角落，没有促销活动。碧霞纸品品种少，陈列位置低，奇彩压花卷纸外包装很脏。

人民商场：卖场一般，有其他厂家新品的促销。碧霞纸品品种少，有芯卷纸单卷销售，与五月花同类产品放在同一位置，差距明显（约2-3mm），且重量相差20-30g，售价却一样。百合花手帕纸定价偏低，且摆放位置太靠下，参照其他品牌手帕纸，百合花从重量到外观都不在他们之下，售价却低很多。

大润发：卖场红火，品牌多且鲜明。明兴纸业促销活动红火，到下午两点已经销售出1500提。中顺的纸出货很大，十分钟内就有二十余人选购中顺品牌。有一老年人在购买中顺纸时称：“这是咱山东人自己的纸，我一直在用。”碧霞纸品品种少数量少，家庭装只剩两件，且破损严重，无人问津。现场问询顾客，大多数人不知该品牌。幸运星手帕纸处于手帕纸货架的最边缘且位置偏低，从外观来看明显低于其他产品的档次。

家乐福：卖场一般，碧霞纸品单品少，虽有相当规模的促销，但选购的不多，多数顾客选购维达、心相印等产品，且碧霞牌百合花有芯十卷卷纸在包装、重量上明显低于维达同型号产品但售价同为28.5元。

碧霞纸品存在的问题：

1、白度：通过对抽样的四种产品的白度测试中，我公司产品在该方面与测试产品存在2-3个点的差距，特别是长卷卷纸相差可达到4个点的白度。

2、纸张杂质黑点：经过现场观察和回厂后的破卷检测，大多数品牌的卷纸都普遍存在该问题，杂质黑点问题是浆料中难以避免的。

3、手提袋包装：经现场接触和回厂后仪器检测、对比，我公司各种产品的包装袋的厚度普遍偏低，且易变形。

4、单品问题：①奇彩压花：在市场调查过程中，奇彩压花只在少数超市出现，不仅货位低、包装袋脏，而且因为该产品纸张的特性，易出现变形、不起包的现象。②百合手帕：从质量还是包装上都没有逊于其他产品，除去知名度的考虑，定价不应太低。包装上印有“新上市”字样，给人的感官不好。③单卷有芯卷纸：明显缺乏市场竞争力，从高度、重量上都与其他品牌存在差距，但售价却相差无几。④幸运星手帕：没有优势的摆放位置、两层的设计、不醒目的包装，以及低价位的销售使顾客难以接受。

5、盒巾包装：包装材料明显缺乏硬度、厚度，这是易造成包装变形的主要原因。

6、运输：可以看到的一些产品，变形损坏很明显是在装卸过程中的挤压踩踏造成。

7、产品的保护：个别产品的破损、变脏足可说明我们的产品在进入超市后没有得到很好的保护，并且补救措施不及时。

有关碧霞产品改进的几点建议：

1、浆料的质量应提高。纸张的白度、柔软度等是影响消费者购买的重要因素，他们都和浆料本身的质量有着密切的关系。从很多方面的反应来看，现在我们使用的浆料已经不能满足我们进一步提高产品质量、提升产品档次的需要，为了下一步能顺利的占领更广大的市场我们有必要现在就考虑这个问题。因为在走访过程中，遇到很多几个人一块买纸的年轻人，通过和他们的交流，明显感觉到在很多方面消费者是很专业、很敏感的，同时也是很刻薄的，他们会因为上次的使用中感觉纸张变硬而在这次购买中不予以任何考虑，还建议一同前往的人不要卖等等。我们都是消费者，在关乎自己生活品质的很多方面都是格外在乎，所以在纸张质量我们绝对不能固步自封，自以为是，应该借鉴名牌产品的经验，虚心学习。

我们最不应容忍的是原地踏步，不求进取。看看我们现在的生产，没什么大的质量问题，很平稳，也都很知足，维持现状成为我们现在的写照。有问题期待解决时得到的答复往往是“在别的企业也是这样，这个我见得多了。”

2、杂质黑点等。只要我们能提高浆料质量，这个问题应该会越来越轻，想一点没有也许很有难度，参照其他品牌的产品，我们的是稍微多了点，降低黑点杂质的出现最好的办法是在浆上把关。

3、包装材料需要改进。对于塑料包装之类，的确会有这种感觉：薄！就我个人而言，比如在喝瓶装矿泉水、饮料时，我用手一捏瓶，若是感觉瓶子很软很薄，我会想，这是不是假的？若是真的，恐怕也是最后一次购买。我们的包装薄，直接会导致产品的易变形、包装易损坏，再者顾客摸上去心里也会嘀咕，包装都这样纸能好吗。薄是一个问题，也是个别产品包装袋存在的问题，大多数也是可以的，不过我在想，造纸讲究个配方，塑料也是如此，排除薄的现象，是不是袋子本身的质量也是存在问题的。没有经过测试，不敢妄下结论，不过感觉，不是太好；对于盒巾包装之类，有一点很明确：材料不好，太软！这就是我们老是有盒巾因为包装受损退货的原因，现场对比测试，在别人看不见的情况下，我去使劲按别的品牌的盒巾，的确比我们的要费尽多了。这个问题亟待解决，否则退货会继续，销售压力会更大。

4、包装色彩需要更加鲜明。我发动了我在济南、青岛、北京、泰安的朋友去超市买咱们的纸，让他们给我提建议，那些没有咱们纸的城市里的朋友我就把咱们的产品照片发过去，也让他们发表意见，两方面共同讲到的一点就是包装没特色，不醒目！摆在货架上色彩一点都不鲜明，没有亮点，吸引不到眼球。

5、开发手帕纸。首先建议一点：我觉得，咱们的幸运星手帕纸已经没有存在的必要了。从外观到内在质量，通过与抽样回来的其他品牌的手帕纸对比，幸运星已经不存在任何卖点了，只是挺便宜，不过有钱买得起手帕纸用的人应该不会在乎那几块钱，人家要的是体面！关于开发手帕纸，我会再给您提个方案的。

6、物流装卸需进一步规范。早就听说我们的产品常常在装卸运输过程中受损，也亲眼见过退货回来的产品的可怜样，相信已经有很多人跟您映过此事。现在，每次发货我都去参与装车，亲眼所见，我们的产品从仓库走出大门的形象保证已经大有提高，偶尔发生装卸损坏我也会及时要求更换。至于出去厂门后的装卸，我们就都不清楚了。同过在商超里的所见，感觉出厂后的装卸肯定不好。在这只能老生常谈，给您提一下，怎么避免，我暂时没有思路。

7、市场维护应有效落实。我知道咱们公司有理货、促销，但这次去济南，我是一个没见着。不知道原因。看看包装袋上的尘土、破损、摆放的条理，我不相信济南的理货、促销只是在8月15号那天没有出现。相比较，中顺的促销员真是让我们汗颜。一个女孩，和我年龄相仿、一米七的个、大学生、家是东平的、在公司里呆了一段时间才出来的，对整个造纸流程很熟悉，说话热情周到，和其他的促销员一看就知道不一样，很多顾客都主动上前问她，让她推荐产品。我和她聊了二十分钟，觉得人家根本不是什么促销员，简直就是形象大

使、推广大使。中顺的纸品上架品种多，干净，摆放整齐，促销得力。取长补短，我们应该严格一下商品的维护工作，同时也该加强市场的管理。

调查总结：

本次调查，因为时间原因，未能作进一步深入了解，局限于经验能力，以及对市场了解的粗浅，这份报告可能在有些地方，观点不一定正确、话说得不够严谨、措辞有些不得体，但该报告中的话句句发自肺腑，字字是真实感受。所发现的问题也许您早就知道，在这再说说明问题仍未得到解决。有些问题的提出也许存在失误，但是是应该引起我们注意的。有些建议可能不切实际，但从公司长远发展考虑，这些问题也许称不上是当务之急，但可以看作是一些隐患。

现在的情况，的确不是太乐观，尽管听人说我们产品以超过同行业其他品牌的速度占领市场，但是速度是速度，我们不是跑百米，我们应该撑竿跳，在很多方面要达到一定高度。我需要指出，我们市场的开发已经把我们产品的开发远远的落在后面，产品的质量跟不上市场，也许您不同意，生产上的人员也不同意我这观点，但实事就是这样，我们的质量在维持现状，在我看来就是不思进取，我们老是可以看到这个方面我们做的和别的品牌差不多，却很少有人看到、即便看到也不愿承认我们比人家是有多大的差距。

原材料需提高，工艺技术更有待提高，产品包装需提高，市场维护更有待加强。

该报告，仅代表个人观点，请指正。

附：

需要提醒您注意的问题：新新的纸在济南因为执行标准、卫生标准的事被罚款了，咱们的纸上没有卫生标准。

咱们深加工上的封口机，现在用的还是建厂时自做的，现在经常坏，并且老是封出来效果不好，影响美观，这已经不是谁的技术不行的问题了，而是设备不行了，我建议还是买上三台封口机吧，虽说花钱不少，可是会节省出多少修机器的人力和时间来啊，还有最主要是封出来好看结实。这事您得关注下，我认为很重要。

**第二篇：碧霞祠导游词**

碧霞祠

贾导

各位朋友，现在我们顺着天街向东走，在天街的东首，我将带您去游览一座白云缭绕的“天上宫殿”，这座大殿布局周密，结构严谨，殿里有很多精巧的铜、铁小铸件，而且这天上宫殿还是是泰山上最大的古代高山建筑群。我相信大家在看了它以后，都会感叹我们的祖先是如此的勤劳和智慧。这天上宫殿就是泰山碧霞元君的上庙——“碧霞祠”。在古诗中曾有诗人用“天门遥指碧霞祠，云雾衣裳日月旗”、“巍巍金殿插云边”等句子来赞颂它。

“碧霞祠”创建于宋真宗东封泰山的时候，后世有过多次重修。碧霞祠最开始的时候是叫昭真祠，金代叫昭真观，明代扩建以后改称碧霞灵佑宫，碧霞祠的名字，很可能是清乾隆三十五年重修后改称的。碧霞祠现在有二进院落，五间正殿。它在建筑上最大的特点是殿顶有瓦垄360条，象征着全年360天。

碧霞祠主祀碧霞元君，道教尊称为“天仙圣母碧霞元君”，传说为玉皇大帝的女儿。在清代张尔吱的《篙庵闲话》曾经记载过这样一个小故事：说汉时仁圣帝时，泰山上曾经有一对石刻的金童玉女，五代的时候大殿塌了石像也坏了，小童不知道散落到了哪里，而玉女则沦于泰山顶的“玉女池”中。宋真宗东封泰山，在玉女池中洗手的时候，一尊石人浮出水面，洗干净之后，原来就是曾经跌落玉女池的玉女石像也。于是宋真宗命有司为玉女建立祠堂，号为圣帝之女，封号天仙玉女碧霞元君。”民间则俗称“泰山老母”，相传是保护妇女、儿童的神仙。我们来祠院中碧霞元君的大殿，殿堂五楹，重檐八角，飞檐画栋，宏伟壮丽。

碧霞祠的五间正殿由于山顶上狂风暴雨较多，加以冬季特别寒冷，陶瓦很易破裂。因此正殿的盖瓦，檐铃都是铜的。左右各三间配殿和五间山门的盖瓦，都是铁的。殿前有香亭一座，亭内神像、摆设也都是铜质的。铆固瓦当的是水兽，用来防止火灾。正殿外的匾额由乾隆皇帝题字：“赞化东皇”、内匾由雍正皇帝题字：“福绥海宁”。殿内供奉的就是碧霞元君。东西配殿供奉的分别眼光奶奶和送生娘娘，据说，这碧霞元君、阳光奶奶和送生娘娘是姊妹仨。她们姊妹三人在老年妇女中特别有威望，而这也正是很多老年妇女执着登山的重要的原因。就好象我们的现实生活中，这做领导的有没有威信，关键就看他是否能得到群众的拥护一样，这神威不威，看来也主要是看干的事能不能干到百姓的心坎上。

继续参观碧霞祠。

在大殿的前面是“香亭”，里面供奉着元君的小铜像，大概是泰山奶奶为香客“开小灶”的地方。亭的两侧是两块巨大的铜碑，这两块东西对峙的巨大铜铸大碑俗称“金碑”，东面的一块是明万历年间《敕建泰山天仙金阙碑记》；西面的呢是天启年间《敕建泰山灵佑宫碑记》。亭前的是明代嘉靖和万历年间铜铸千斤鼎和万岁楼。

南边的大山门，门的里面分别列有四尊铜像即，青龙、白虎、朱雀、玄武四位门神。左右两边是两座钟鼓楼。南楼的门上曾设有歌舞楼，看来元君奶奶也是爱听歌看舞的。大门的外面是金藏库，俗称“火池”，是元君奶奶收集善款的地方，整日香烟缭绕，纸火升腾。

我们知道道教是以泰山为“群山之祖，五岳之宗，天地之神，神灵之府”，故碧霞祠的声望远播海内外，香火非常旺盛。1982年，碧霞祠被定为道教的全国重点宫观之一。

好，各位朋友，我们现在参观完了这座“天上宫殿”，我们的旅程也快要结束了，在临别之际贾导向大家送上最真挚的祝福，祝你们一帆风讯、二龙腾飞、三羊开泰、四季平安、五福临门、六六大顺、七星高照、八方来财、九九归一、十全十美！

**第三篇：吴碧霞简介**

“中西合璧的夜莺”

—— 中国花腔女高音歌唱家吴碧霞简介

吴碧霞，中国湖南常德人，抒情花腔女高音歌唱家，中国音乐学院教师，第十一届全国人大代表。曾获“96全国声乐比赛”民族唱法一等奖、“国际青年艺术节”金奖、第一届“中国国际声乐比赛”第一名和最佳中国作品演唱奖、第二届“全国中青年德艺双馨艺术工作者”及“北京市突出贡献青年知识分子”等众多奖项。

人物简介

吴碧霞，中国声乐界的又一颗新星，被称作是在民歌和歌剧里穿行的“中西合璧的夜莺”。还在上大学时，她就荣获了1996年全国声乐比赛，民族唱法一等奖。为了更好的探讨中西结合的唱法，吴碧霞在师从著名教授金铁霖的同时，又拜师郭淑珍教授。几年艰辛吴碧霞的声乐技巧在民族与西洋结合中达到了兼收并蓄的收获。她分别在2025年11月获得中国第一届国际声乐比赛一等奖，2025年12月又获得了西班牙毕尔巴鄂国际声乐大赛一等奖，从此一发而不可收。在各种国际声乐比赛中均有收获。家庭背景

吴碧霞出生在湖南常德一个热爱音乐的家庭，父亲是花鼓剧团团长，从小在父母的耳濡目染下，吴碧霞受到很好的民间音乐教育，而在演唱中，父母借鉴戏曲手法，对她进行的训练，也使她受益终生。少年时代，吴碧霞就因为嗓音和演唱出色，在歌唱比赛中脱颖而出，小有名气，也因此得到诸多爱才惜才的业界名人的注意。1990年，吴碧霞以专业和文化课第一的成绩考入中国音乐学院附中。不幸就在那一年，父亲患了喉癌，人们都说，父亲的嗓子是给了吴碧霞。

父亲的患病使得一直深受家庭宠爱的吴碧霞骤然长大，入学的时候，她在自己的日记本上写下对自己的要求：一是要求自己各科成绩都在95分以上；二是争取保送进大学。凭着自己的聪明、悟性和勤奋努力，附中毕业的时候，吴碧霞的全部目标都实现了。她顺利升入中国音乐学院，师从邹文琴老师学习声乐。

在中国音乐学院，吴碧霞的名字是时常挂在老师们口边的，像她那样专业优秀又勤奋努力、爱动脑筋的学生，经常得到老师们的交口称赞。

吴碧霞并未太多向记者提及她在歌唱道路上的波折，但显然，作为一个民歌手，要想成名，身后附加的东西是很多的。吴碧霞淡淡地说：“我最大的障碍，就是我的个头，这是我从事这个行业最大的不足。”长着一张娃娃脸、个头矮小的吴碧霞曾被人戏称为“袖珍歌手”，在年少时讨人喜爱的可爱形象，在青年时代成了她的障碍。青歌赛

1996年，吴碧霞参加了青年歌手电视大奖赛，第一轮就被刷下来了。同年参加全国声乐比赛，她夺得一等奖，由于诸多原因，那个奖也拿得一波三折，原本她只得二等奖，是因为比赛现场的业界人士和媒体认为不公，为她争取来的。那年，围绕这次比赛，业界和媒体有着一番热烈的讨论。人生思考

大学毕业的时候，吴碧霞拜别了恩师邹文琴，转投到金铁霖教授门下当研究生，成为彭丽媛、宋祖英、张也等人的同门师妹。金老师问她想如何发展时，吴碧霞说，她想学美声，想系统地学习外国作品的演唱。于是，在老师的支持下，吴碧霞跨校拜了中央音乐学院著名声乐教授郭淑珍为师。

上大学的时候，虽然学习的是民族唱法，但老师为了拓展学生的视野，也给吴碧霞布置了很多外国作品的作业，那时她便开始学习美声的演唱。1998年，吴碧霞大学毕业的时候，恰逢美国马里兰大学声乐系教授来学校讲学，学校便安排一些学声乐的学生向该教授展示，吴碧霞是学民族唱法的，原本没有资格参加，但她跟老师磨了很久，老师便同意了。她为教授唱了一首《茶花女》的咏叹调，唱完之后，那个女教授一下激动地把吴碧霞抱起来了，称她天生就应该唱歌剧，表示愿意为她提供全额奖学金，让她到美国读硕士。

冷静之后，吴碧霞还是决定留在国内学习，但她坚定了系统学习美声唱法的决心。一个已经学得很好的民歌手，要开始系统学习美声唱法，这可真是个很有挑战的课题，连郭淑珍老师都担心，要是学了美声，却连民歌也唱不好了怎么办？吴碧霞表示，如何在唱好美声的同时还能保持自己的民歌嗓子，她自己会解决。

话虽这么说，吴碧霞自己心里却有着很大的心理障碍，最大的阴影就在于，这样会不会唱坏嗓子了？会不会弄得四不像？因为，中西兼修，过去还没有成功的先例。那时候，她的压力导致经常失眠。半年过后，她放心了，她用自己的努力证明了人体的歌唱机能有很大的适应性，能适应两种不同的唱法。

在系统学习美声唱法开始时，吴碧霞给自己制定了一个目标：三年之内有机会参加一次国际声乐比赛的话，就算自己没白学。国际声乐比赛夺魁

2025年，在上海要举办一次国际声乐全国选拔赛，郭淑珍老师对她说，你去试试看。但是郭老师又对她说，你还差得远呢。要参加国际比赛，选手必须能演唱多种语言的外国作品，当时吴碧霞已经掌握了意大利、拉丁、俄语的作品，但是她还差德语和法语作品。当时离比赛只有一个月时间，而吴碧霞必须在这短短的一个月时间内拿下德语、法语的8首作品。一个月之后，郭淑珍老师吃惊地说：“你拿下来了？”

吴碧霞毫无心理负担地参加了选拔赛，结果拿了第一名，被派参加半年之后在西班牙举办的毕尔巴鄂国际声乐比赛。兴奋之后，麻烦就来了，由于练得过猛，吴碧霞声带疲劳，不能唱了，只能休息着等待声带恢复。这时，流言蜚语多起来，人家都说，吴碧霞不行了，真的唱坏了。好不容易顶着压力学到今天，听到这些说法，吴碧霞很生气，她对自己的学生说：“让他们说吧，看我去拿个第一名回来。”学生对她说：“老师，你要是拿不了第一名怎么办呢？”吴碧霞一愣，随即就被这句话浇醒，难道拿不了第一名就证明自己不行了吗？不久吴碧霞的嗓子恢复了，准备参赛时她有了好的心态，因为自己没必要为了证明给人看而去争第一名。

之后，她在第八届西班牙毕尔巴鄂国际声乐比赛一举夺了第一，从此一发不可收，接连在波兰玛纽什科国际声乐比赛、柴可夫斯基国际声乐比赛中获得大奖。吴碧霞说，她终于感受到自己的付出有了回报。

国际比赛中的获奖给吴碧霞带来很多以前她很难获得的东西，更多的人认识到她，甚至更多的人开始因为她美声唱法的获奖，而了解到原来她的民歌也是唱得不错的。她的演唱会邀约多起来了，她的专辑也一再出版。并且，她成为音乐界的一个话题，横跨中华民族和西洋美声两个领域，让她成为让人刮目相看、不可替代的吴碧霞。

吴碧霞说，就像成龙的歌里唱的，没有人能随随便便成功。但她高兴的是，努力可以得到回报。

国际荣誉和社会评价

吴碧霞先后师从邹文琴、金铁霖和郭淑珍教授,获硕士学位。2025年吴碧霞作为国家访问学者赴美国朱丽亚音乐学院和马里兰大学师从马莲娜.马拉斯和卡门教授。通过多年系统的声乐训练和对大量声乐作品的学习与探索，并以她过人的天赋和持之以恒的勤奋刻苦，使她同时掌握了演唱中国声乐作品与外国声乐作品两种不同风格的声乐演唱方法，吴碧霞也是中国首位在中华民族唱法和西洋美声唱法集于一身并获得最高国际奖项的歌唱家。她的演唱给人留下最为深刻的印象是她丰富的艺术表现力和艺术感染力，清澈、纯净、甜美的极佳音色和高超的演唱技巧，并在中外两类声乐作品演唱中做到游刃有余，被誉为“中西合璧的夜莺”。

吴碧霞1996年荣获国家文化部主办的“全国声乐比赛”民族唱法一等奖、1997年荣获“国际青年艺术节”金奖、2025年荣获国际声乐比赛选拔赛第一名、2025年荣获第一届“中国国际声乐比赛”第一名和最佳中国作品演唱奖、2025年荣获第八届“西班牙毕尔巴鄂国际声乐比赛”第一名、2025年荣获第四届“波兰玛纽什科国际声乐比赛”第二名并同时获得最佳女高音和最受观众欢迎的歌唱家两项特别奖、2025年荣获堪称音乐界的“奥林匹克”，世界上最重大音乐赛事之一的第十二届“柴可夫斯基国际声乐比赛”第二名。2025年获北京首届中青年德艺双馨奖、2025年获得北京市突出贡献中青年知识份子、2025年荣获全国第二届德艺双馨文艺工作者、国家千百万人才工程候选人，还曾荣获中宣部“五个一工程”奖等众多奖项。

吴碧霞自2025年起已在国内外举行了近30余场个人独唱音乐会, 2025年归国后受中国国家大剧院邀请举办了吴碧霞归国独唱音乐会，也是首位在国家大剧院音乐厅举行独唱音乐会的中国歌唱家。吴碧霞出版了13张个人演唱专辑，并两次获得第四届、第六届中国金唱片奖、中国金碟奖、中国轻音乐学会最佳美声专辑奖及最佳民歌专辑奖。吴碧霞撰写的声乐论文《试论“鱼”与“熊掌”能否“得兼” —论中外作品演唱的歌唱观念和思维方法》也由人民音乐出版社出版并在音乐界引起强烈的反响。

吴碧霞经常参加中国内地、台湾、香港等地区及美洲、欧洲、东南亚等国家的重大演出交流活动。并与国内、国际的艺术家们共同参与了众多的国际性演出活动，如受国际声乐组委会和西班牙国家广播电视台邀请赴马德里参加了Gala Lirica音乐节、新加坡华人艺术节、德国慕尼黑歌剧双年节、2025年中国国家大剧院首场开幕庆典音乐会等。吴碧霞于2025年起出演了多部传统歌剧、清唱剧及现代歌剧，如：应西班牙ARRIAGA歌剧院的邀请成功出演了威尔弟的歌剧《弄臣》中的女主角吉尔达，赴新加坡出演《马可波罗与布鲁汗公主》，赴法国出演《蝶恋花》，北京国际音乐节出演《狂人日记》、《夜宴》，赴德国出演《试妻》、《一个法国女人的梦》等，还多次与中国、美国、法国、德国、西班牙、波兰、俄罗斯、韩国、新加坡、香港、台湾等数十家国际国内的职业乐团合作演出。2025年至2025年进行亚洲地区个人独唱音乐会巡回演出，每次演出均获得极大的成功。吴碧霞也是将两种完全不同风格的声乐艺术演唱方式在同一台音乐会上展现给观众的歌唱家。

吴碧霞近年来在国内外成功的演出，在国际上获得很高的声誉并受到了音乐界和国际社会、国内国际众多媒体的特别关注和极高评价。中国中央电视台多次为其录制个人专题，西班牙报界称她的演唱为“天上传来的声音”，俄罗斯媒体称她为“来自东方的声乐天使”，美国媒体称她的演唱为“让世界惊叹的声音”，新加坡联合早报、法国竞赛周刊等多家媒体也对吴碧霞进行了专题报道。个人荣誉

抒情花腔女高音.中国音乐家协会会员.北京市人大代表.任教于中国音乐学院

12岁起开始正式登台演出

1993年获得中国音乐家协会和文化部联合主办的声乐比赛银奖

1993年7月由太平洋影音公司录制了个人首张专辑《中国妞妞》

1996年荣获文化部主办的“96全国声乐比赛”中华民族唱法一等奖

1997年荣获“国际青年艺术节”金奖

2025年荣获国际声乐比赛选拔赛第一名

2025年荣获第一届“中国国际声乐比赛”第一名和最佳中国作品演唱奖

2025年荣获第八届“西班牙毕尔巴鄂国际声乐比赛”第一名

2025年荣获第四届“波兰玛纽什科国际声乐比赛”第二名并同时获得最佳女高音和最受观众欢迎两项特别奖

2025年荣获世界上最重大音乐赛事之一的第十二届「柴可夫斯基国际声乐比赛」第二名

2025年荣获第十二届“柴可夫斯基国际声乐比赛”第二名

2025年荣获北京首届中青年德艺双馨奖

2025年荣获第四届中国金唱片最佳演员奖

2025年荣获北京市突出贡献中青年知识分子

2025年荣获第二届全国德艺双馨文艺工作者

2025年《红楼梦音乐会》专辑荣获第六届中国金唱片最佳专辑奖。还曾荣获中宣部“五个一工程”奖以及北京德艺双馨艺术家等称号

**第四篇：学习吴碧霞心得体会**

学习吴碧霞心得体会

吴碧霞老师是龙文区一位退职多年的民办教师。从教期间，她20多年如一日，以慈母般无私的情怀，培养了150多个学生走进了艺术殿堂。吴碧霞老师的感人事迹让我深受感动，使我深深的认识到对学生的“爱”是顺利开展教育工作，教育好每个学生的重要因素。老师爱学生越深，教育学生的效果也就更好。因此，在教学过程中，要从小学生的生理和心理发展的规律为出发点，全方位的一点一滴做起，用自己对学生最真挚、博大的爱去培育学生健康成长。爱学生，才能适应小学生的身体和心理发展要求。爱学生，培养学生的亲情意识，在充满爱的环境里茁壮成长；爱学生，就是充分利用正面的教育和谆谆善诱的引导，让学生不断发扬自身的优点和长处，学会用积极的态度去克服自己的不足；爱学生，就是使学生树立爱心意识，在社会、学校和家庭里都用一颗感恩之心、充满友爱、热情之意，去面对每一件事，每一个人。

爱学生，教师才能够使自己全身心地投入到教学中去，才能有利于树立高尚的道德品质，自觉地努力学习专业知识，弥补业务水平的不足之处，充实自己的教学能力；爱可以信任和了解自己的学生，建立起平等和协的师生关系。

爱学生，才能真正了解学生，在教育学生的过程中，做到因材施教、因人而教，爱是情感中最积极的，最能体现人性本善的一种态度，作为教育工作者就是要用自己的爱去感染身边的每一位学生，让爱在校园里的每一个角落，师生之间、学生之间互相传递，使学生在充满

爱的环境中快乐成长，去争取和攀登更大的进步。对学生深切的爱，正是许多优秀教育工作者取得成功的秘诀所在。

爱学生，就要培养学生的创新思维和创新意识。由于传统的教育模式封锁了学生的创新能力，制约了对学生创新意识的培养和创新能力的发展。作为教师要对学生奇思妙想，富有创新的想象要给予鼓励和支持，引导学生从不同的视角中挖掘问题，提出见解，不轻易地否定学生的“奇谈怪论”，培养学生动口动脑能力，使学生敢想、敢说、敢做，这样才能提高学生的创新意识和创新能力。

爱学生，就得努力培养学生良好的道德修养和意志品质。老师是学校进行教育工作最直接的参与者和组织者，要教育学生树立正确的人生目标，培养他们的自觉性与坚韧不拔的精神，离不开对学生的情感教育。鼓励学生树立信心，积极进取，把克服困难的方法和决定付诸于行动中去，使他们受到好的熏陶和启迪。

总之，爱是唤醒学生的心灵力量，爱的力量是无穷大的。小学阶段是学生成长的关键时期，特别需要老师的呵护和关爱，只有这样学生才能在良好的环境中学会信任和尊重师长，才能使学生的身心得到健康成长，提高教育教学效果。

**第五篇：广州海鲜品市场调查**

将近期对广州海鲜品市场调查的一些情况简述如下:

一、广州海鲜品集散地

集散地原有两处：一为黄沙海鲜市场，二为老火车南站水产市场。今年年初老火车南站水产市场拆除，仅剩下黄沙市场。该市场规模较大，据说有将近600个档口。较大的档口也有150个左右。另在海鲜市场毗邻是广州市冷冻食品市场，一些冷冻海产品均在此处集散。

二、主要经营品种

花龙虾、青龙虾、澳龙虾、红龙虾、油龙虾、濑尿虾、琵琶虾、东星斑、泰星斑、老虎斑、老鼠斑、青斑、大连鲍鱼、福州鲍鱼、台湾鲍鱼、大闸蟹、老虎蟹、珍宝蟹、三文鱼、象拔蚌、苏眉、多宝鱼等。其中花龙、青龙、澳龙、东星斑、大连鲍、三文鱼在市场上是比较畅销的海鲜。

三、进货渠道

有以下几种：

1、直接在国外设点收购

2、从国外进一手货

3、在国内进货转手

4、走私入货

如果我们做成，那么国内海鲜批发商从我处进货，将是第二种进货方式。

四、出货渠道

有以下几种：

1、向上海、深圳、哈尔滨、西安等大城市转货

2、向广州市各大酒家批货（各大酒家每天来车拉货）

3、少量零售

从几天的观察来看，货物大多是当天就发完，很少留存几日的。

五、进货批次与数量

一些大的档口几乎天天要进货，数量不限，一般几百至千斤。一般档口3-5天进一次货，数量不限。

六、进货价位（元/斤）

花龙 0.5-1.5斤/176元；1.5-2.5斤/250元；2.5-3.5斤/280元

青龙 0.4-0.8斤/160元

鲍鱼 8头—95元/斤；10头—85元/斤；12头—75元/斤

七、出货价位

花龙 1.5-2斤/285元；2-3斤/320元；3斤以上/350元

青龙 0.4-0.6斤/240元；0.6-1斤/280元

鲍鱼 8头—110元/斤；10头—100元/斤；12头—90元/斤

逢节假日以及冬季出货价位会涨一些，平时视行情有所波动。

八、市场交通

该市场是较为成熟的市场，在广州年份已久。因此交通十分便利，有多路公交车及地铁到达，自驾也很方便。

九、报关、进关

可在广州任何一个口岸进关。因印尼是东盟与中国的6+1贸易伙伴，所以可免征关税，但要交增值税（10-13%左右）。即每斤龙虾收增值税大致在15-18元左右。目前在市场上有一些越南虾，从路上的各非关处走私进来。一些大档口在关口没有寄养池，在通关慢时寄养在池中。

另外，一些档口提出可派人在供货地收我们的货。为此我们交货后的一切环节，如包装、运输、出关通关、增值税等等都由档口负责。这种方式的前提是，我们要守得住印尼的供货方，否则购货渠道容易被对方挖走。海鲜生意，供销两方，关键是供方即印尼方。与档口老板的交谈中，销售方需供方作如下配合：

1、当地海鲜品种有哪些？产量如何？

2、那些海鲜品可供货？供货量？

3、直接从域名手中收购？还是从当地专业公司收购？两种方式各有利弊

4、包装的好坏决定了海鲜品的成活率，一般由经过培训的人员进行包装。

5、广州市场来货一般都是空运，海鲜包装的好，可存活20多个小时以上。

6、每次供货量多少？两批货之间的间隔时间？如果供货量大，相隔时间短就可以同时销售给多个买家。

7、办理出关手续可自报出关或请专业公司代办。

8、结算方式。供货方可提出要求。目前广州市场上长期合作的买卖双方结算一般是将人民币打入卖方当地的银行账号，兑换成美元后卖方出货。合作初期，买方一般以现金提货。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！